

Un Caso Exitoso en La Negociación Efectiva

Publicado el 15 noviembre, 2010 por la negociación

Un Caso Exitoso en La Negociación Efectiva



En este artículo se expone un caso de Negociación Efectiva que tuvo un final exitoso el cual puede ayudarle en futuras Negociaciones en las que Usted será el Negociador.

Como Negociador sabe que en cada Negociación se corre riesgos. Por tanto, siempre debe:

* analizar las ventajas y desventajas de diversas opciones de Negociación.



* analizar junto a otras personas que pueden aportar ideas de valor, los peligros implícitos en cada paso que debe dar.

* evaluar de qué manera cada etapa de La Negociación puede tener repercusiones positivas y negativas en el corto y largo plazo, en función a las informaciones que posee referente a

los intereses y necesidades de ambas partes negociadoras.

* ayudar a los otros miembros de la Organización a medir las consecuencias de las alternativas más viables tomadas en cuenta de manera que cuando se comuniquen estas alternativas a los que no forman parte de la mesa negociadora, se les dé tranquilidad. Así también debe corresponsabilizar a los que evaluarán su accionar en función a los objetivos y a criterios acordados.

Cuando haya concluido esta preparación, el Negociador estará en óptimas condiciones para alcanzar sus metas y objetivos ya que los tiene bien claro tanto los propios como los de la otra parte. Además, si se presentan nuevas situaciones u opciones las podrá evaluar con toda la tranquilidad necesaria porque toda la preparación previa ha sido realizada con amplia participación de otros miembros de la Organización, así como de la otra parte negociadora.



Vamos a un ejemplo concreto y exitoso: es el caso de un Director de una Empresa que debía tomar decisiones en cierta etapa de una negociación.

Yo tenía que comprar un equipo de alta tecnología para nuestra Organización y además hacerle ver al fabricante las ventajas de concedernos la Distribución de esos equipos en nuestro país.

Preparando el viaje sentía mucha ansiedad ya que de esta Negociación dependía un proyecto importante para los próximos 3 años además sería la primera negociación que tendría con esa firma. Tenía dudas del éxito del viaje.

Tenía todas las informaciones técnicas listas ante cualquier pregunta del fabricante, así como fotografías de nuestras instalaciones y productos, pero, sin embargo, yo sabía que esto no era suficiente. Mediante estos materiales no podría transmitirles un mensaje clave cual es el Liderazgo que nuestra Empresa tenía en nuestro país.

Volvimos a analizar todo el caso y pudimos darnos cuenta que estábamos olvidando una opción muy válida que sería más atractiva para el Fabricante y más económica para nosotros.

De este análisis surgió que era mucho más conveniente invitar a la otra parte a visitar nuestras instalaciones y conocer el país. Un mes antes del viaje cambiamos totalmente el programa: les enviamos toda la información necesaria para que conozcan bien la situación y preparamos a varios especialistas en áreas específicas de nuestra propuesta y así yo me mantendría como Negociador principal.



Felizmente la visita fue todo un éxito.

Como conclusión podemos decir con seguridad que si sigue la metodología de la Negociación Efectiva logrará el éxito en su Negociación.

Me gustaría conocer su opinión sobre este artículo, déjeme sus comentarios al respecto, me ocuparé personalmente de responderle.

Gracias.

Cristina Sánchez